

G

GAZETA  
NOS  
BAIRROS

COBILÂNDIA

## TOME NOTA

**Ônibus.** Em relação à reclamação dos moradores sobre a falta de linhas de ônibus específicas para o bairro Cobilândia, publicada na última quarta-feira, a Ceturb informou que o bairro é atendido por oito linhas do Transcol (630, 624, 585, 592, 593, 588, 581 e 582.), mas solicitações são analisadas. Para isso, o líder comunitário ou representante da comunidade deve entrar em contato com a Gerência de Atendimento ao Usuário, no setor de Atendimento às Comunidades, pelos telefones 3232-4541/3232-4573 ou (0800) 39-1517 ou e-mails girardi@ceturb.gov.br ou geaus@ceturb.gov.br.

Texto **TATIANA PAYSAN**  
Foto **BERNARDO COUTINHO**

■ [tmattos@redgazeta.com.br](mailto:tmattos@redgazeta.com.br)  
■ Fax: 3321-8765  
■ Tel.: 3321-8201  
■ Das 13h às 18h  
■ Rua Chafic Murad, 902, Ilha de Monte Belo, Vitória, ES. CEP: 29.050-901

**JANDIRA CONTI TRISTÃO**  
COMERCIANTE

# DA FEIRA LIVRE PARA A PRÓPRIA LOJA

COMERCIANTE COMEÇOU A VENDER ROUPAS EM UMA BARRACA, ENTRE FRUTAS, LEGUMES E VERDURA, MAS HOJE COMEMORA O FATO DE JÁ TER DOIS ESTABELECIMENTOS COMERCIAIS

Depois de vender roupas em feira livre por mais de 20 anos, a comerciante Jandira Conti Tristão, 54 anos, conseguiu abrir a própria loja e hoje comemora o sucesso de também ter uma filial do próprio negócio. Conheça a história da dona da Loja Tristão, de Cobilândia.

## Como começou a sua trajetória de sucesso?

Eu moro em Cobilândia desde os 12 anos. Foi aqui no bairro que conheci o meu primeiro namorado, que hoje é meu marido. Antes de abrir a loja, vendi confecções na feira livre durante 20 anos. Depois consegui abrir o meu próprio negócio. No início, o armarinho de brinquedos e confecções funcionava em um ponto alugado, com cerca de 20 m<sup>2</sup>. Fiquei nesse ponto durante oito anos. Após alguns anos, comprei uma casinha pequena, coloquei tudo abaixo e construí a loja em doze meses. Para tapar os buracos, abria mercadorias nas paredes, colocava caixas vazias, fazia de tudo. O estoque era bem limitado. Com o passar do tempo, as coisas foram melhorando e consegui ampliar o estoque. Hoje, vendemos confecções masculina, feminina e infantil; calçados; cama, mesa e banho; brinquedos e eletrodomésticos. No ano passado, fiz mais uma reforma na loja. Comecei trabalhando sozinha, mas hoje tenho quatro funcionárias e conto com a ajuda de meus filhos. A nossa loja tem cerca de 260 m<sup>2</sup> e também conseguimos abrir uma filial na Glória. Estamos muito felizes com o resultado.



**PROGRESSO.** Jandira Tristão: “Os moradores saíam do bairro para ir à Glória ou a Vitória comprar roupas. Agora, o comércio de bairro está se fortalecendo e já tenho meus clientes fiéis.”

## Quais as dificuldades enfrentadas?

Mais financeiras e de conquistar os clientes, além da falta de infra-estrutura do bairro. Os moradores saíam do bairro para ir à Glória ou à Vitória comprar roupas. Agora, graças a Deus, o comércio de bairro está se fortalecendo e já tenho meus clientes fiéis.

**Em algum momento, pensou**

## em desistir?

Houve épocas em que pensei em desistir, sim porque o movimento caiu muito com a abertura do Pólo de Modas da Glória e do hipermercado Carrefour.

## E qual é a receita para alcançar o sucesso?

Insistir e acreditar naquele que é maior do que tudo, que é Deus. Procurar trabalhar honestamente por-

que o nosso crédito é a propaganda mais forte da história.

## Quais são os seus planos futuros?

Não penso em aumentar mais os negócios. Acho que o que conquistamos até agora está de bom tamanho. Os meus filhos estão todos criados e formados. Agora, quero só manter o que já conquistamos.

**WILSON JOSÉ FREITAS**  
COMERCIANTE

# PADARIA É PASSADA DE GERAÇÃO EM GERAÇÃO

WILSON FREITAS CONTA COMO VENCEU A FALTA DE RECURSOS E PROGREDIU. NO COMEÇO, ELE ASSAVA PÃES NA PADARIA DE UM AMIGO

O comerciante Wilson José de Freitas, 53 anos, começou a trabalhar com seu pai desde muito cedo. O tempo passou e a parceria continuou, tanto que hoje é ele quem toma conta da padaria, com a ajuda dos filhos e da esposa. Os planos são perpetuar a história da padaria passando-a de geração em geração, para os filhos e netos.

#### Como começou a sua trajetória de sucesso?

Cheguei em Cobilândia em 1964 com meu pai, Onias José

de Freitas. Viemos de Ataíde para Cobilândia, onde meu pai já estava construindo a padaria. A primeira que havia no bairro era a do seu Brandão. Tanto que a gente assava o pão lá e vendia aqui. Logo que chegamos, o bairro não tinha nada. Só valões abertos e ruas sem calçamento. A altura das casas eram de cerca de dois metros e, com o tempo, a região foi aterrada. Meu pai ficou à frente do negócio até 1971, quando resolveu passá-lo para mim. Ele confiava em mim, porque sem-

pre trabalhei com ele.

#### Quais as dificuldades enfrentadas?

Enfrentamos algumas dificuldades no início. Como não tínhamos todos os equipamentos, a gente precisava assar os pães na padaria do seu Brandão e vender aqui. Isso aconteceu até a gente conseguir montar o forno, que era de ferro e alvenaria.

#### Em algum momento, pensaram em desistir?

Não. Não pensamos em

desistir, porque adoro padaria. Fui criado nesse meio e é o que sei fazer. Não tenho como não gostar. Também tive a sorte de contar sempre com a ajuda da minha esposa e dos meus filhos.

**Qual é a receita de sucesso?**  
Persistência e fé em Deus. Tendo isso, tudo o que se faz vai à frente.

**Quais são os planos futuros?**  
Descansar um pouco e deixar os meus filhos à frente dos negócios. O meu pai passou a padaria para mim e agora passo para os meus filhos. Tudo de geração em geração.



**PROBLEMAS.** Wilson Freitas: "Logo que chegamos, o bairro não tinha nada. Só valões abertos e ruas sem calçamento. A altura das casas era de cerca de dois metros e, com o tempo, a região foi aterrada."

## MERCADO IMOBILIÁRIO DE COBILÂNDIA

**Apartamento** (aluguel/média)  
**Quarto e sala** A partir de R\$ 150,00

**2 quartos** A partir de R\$ 300,00

**3 quartos** De R\$ 350,00 a R\$ 400,00

**4 quartos** Não há demanda na região

**Casa** (aluguel/média)  
**Quarto e sala** Não há demanda na região

**2 quartos** A partir de R\$ 300,00

**3 quartos** A partir de R\$ 500,00

**4 quartos** Não há demanda na região

**Salas** O preço varia de R\$ 200,00 a R\$ 250,00

**Lojas** O preço varia de R\$ 350 a R\$ 400,00

**Casas** (vendas/média)  
**Quarto e sala** Não há demanda na região

**2 quartos** Os preços partem de R\$ 50 mil

**3 quartos** Os preços partem de R\$ 65 mil

**4 quartos** Não há demanda na região

**Apartamentos** (vendas/média)  
**Quarto e sala** Os preços partem de R\$ 25 mil

**2 quartos** Os preços variam entre R\$ 55 mil e R\$ 60 mil

**3 quartos** Os preços partem de R\$ 70 mil

**4 quartos** Não há demanda na região

**Lojas** Os preços partem de R\$ 45 mil

**Salas** Os preços partem de R\$ 25 mil

**Terreno** (venda/média)  
**Metro quadrado.** Os preços variam de R\$ 90,00 a R\$ 160,00

**Fonte:** Manoel Corretor de Imóveis. Creci: 3126. Avenida Papa João XXIII, 437. Tel.: 3369-5899.